

卡耐基口才演说

训练手册

戴尔·卡耐基 著



晶晶重 献

卡耐基口才、演说 训练手册

戴尔·卡耐基 著

王国荣 张勇 译

法律出版社

责编：董晶晶

卡耐基口才演说 训练手册

著：戴尔·卡耐基
译：王国荣 张勇

卡耐基口才演说 训练手册

戴尔·卡耐基 著

王国荣 张勇 译

法律出版社出版 法律出版社发行

宁夏中卫印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 4.5印张 94,600字

1991年2月第一版 1991年2月第一次印刷

印数：00,001—30,000

ISBN 7-5036-0834-X/I·73

定价：2.40元

序

演说在从前是一种专门的艺术，现在却已成为一种普通的艺术。从前你可以说演说不关你的事，因为你没有上台的机会，现在你说不关你的事也没有用，因为在台下你一样需要演说的技巧。因此，如果你不是能言善道，或者站着就说不出来，请你不要找任何不需说话的藉口，赶快来看看这本书；如果你觉得自己很会说话了，更应该看看这本书，说不定有些你自以为得意之事正是说家大忌。

演说是一门学问，而且是一门通学。你深入了解之后，就会发现说话的道理和作文的道理很相似。一样的起承转合，一样讲究遣辞用句，最重要的，一样要注重效果。怎么说才能得到最好的效果？这就是本书当试回答的问题。你以为你只是学习演说吗？不，你是在学习生活本身，你不用害怕面对人群，你在表现自我时就在肯定自我。

演说的益处说不尽，难学吗？不知道，除非你自己来试试。试过的人也许有着一个结论：艺术很美，尝试很简单。

目 录

第一部 效率演说的基础

第一章 演说的基本技巧	(1)
一、记取他人的经验	(2)
二、设定目标, 勇往直前	(6)
三、做好成功的心理准备	(9)
四、把握任何练习的机会	(12)
第二章 建立坚定的信心	(13)
一、祛除讲台恐惧	(14)
二、事前要有充分的准备	(17)
三、下定成功的决心	(21)
四、自信的行动	(23)
第三章 演说速成法	(25)
一、谈你有资格谈的题目	(26)
二、谈你有感而发的题目	(31)
三、希望与听众分享你的谈话	(33)

第二部 演说、演说人、听众的三角关系

第四章 博得谈话的资格	(36)
一、限制你的主题	(37)
二、有备无患	(38)

三、举例说明·····	(40)
四、使用具体、熟悉的字眼创造画面·····	(46)
第五章 活泼的谈话 ·····	(48)
一、选择你最关心的主题·····	(49)
二、尽情倾吐你的感受·····	(54)
三、举止积极热切·····	(54)
第六章 与听众分享你的立场 ·····	(55)
一、站在听众的立场设想·····	(55)
二、给予真诚的赞美·····	(58)
三、认同听众·····	(58)
四、让听众有参与感·····	(60)
五、采取低姿势·····	(61)

第三部 备稿演说与即席演说的目的

第七章 简短谈话争取行动 ·····	(64)
一、提供例子，最好是生活中的真实故事·····	(69)
二、点明你的重点，你要听众做的事·····	(74)
三、告诉听众行动的好处·····	(75)
第八章 利用演说传达资讯 ·····	(76)
一、主题应该切合时间限制·····	(77)
二、依序安排重点·····	(79)
三、分点叙述·····	(79)
四、利用浅显的比喻·····	(80)
五、使用视觉辅助道具·····	(83)
第九章 以话服人 ·····	(86)
一、以人格赢得信心·····	(87)

二、争取同意的反应·····	(88)
三、传染你的热心·····	(90)
四、尊重喜爱你的听众·····	(92)
五、以友善的方式开始·····	(93)
第十章 即席演说 ·····	(96)
一、多方练习即席谈话·····	(97)
二、随时做好即席谈话的心理准备·····	(98)
三、马上举例·····	(99)
四、说话要搭配生动的肢体动作·····	(99)
五、把握此时此刻·····	(100)
六、不要谈得即兴，要即兴而谈·····	(101)

第四部 效率演说的挑战

第十一章 介绍辞、颁奖或受奖 ·····	(102)
一、彻底准备你要说的事·····	(104)
二、遵照介绍辞三部曲的用法·····	(105)
三、热心之必要·····	(107)
四、真诚的态度·····	(108)
五、做好颁奖辞的准备·····	(108)
六、受奖时表达你真挚的谢意·····	(109)
第十二章 如何组织较长的演说 ·····	(110)
一、立刻抓住听众的注意·····	(110)
二、避免对你不利的注意力·····	(116)
三、支持你的重点·····	(118)
四、诉求行动·····	(122)

第十三章 学以致用	(126)
一、在日常谈话中使用明确具体的细节.....	(128)
二、把效率谈话技巧应用在工作上.....	(129)
三、争取在公开场合说话的机会.....	(129)
四、你必须有恒心.....	(130)
五、设想美好的前景.....	(133)

第一部 效率演说的基础

无论任何一种艺术，都是原则只有一些，然后技巧很多。

在本书第一部的各章节中，我们要讨论的就是说话艺术的一些原则，以及如何活用这些原则的心态。

每个人都向往言之有物、言之有力的说话境界，这个境界是否有捷径可以到达呢？也许有的。只要我们能培养正确的心态，坚决遵循原则，那么辉煌成果将是指日可待的事。

第一章 演说的基本技巧

从一九一二年起，我开始在纽约教授公开演讲术。那已经是很久以前的事了。这些年来，不知有多少人从我的课堂毕业，我也可以称得上是桃李满天下了。

按照我的惯例，来上卡耐基演讲课的人，第一天上课都要说明他们来注册的动机，以及他们希望在这里学到什么。谈到动机，自然是众口不一，不过我很惊讶地发现，大多数的人的基本欲望其实都是一样的：“每当我被点到名站起来说话时，我就会很紧张、很害怕，根本没办法想，也不能集中精神，把原来想要说的话都忘到九霄云外去了。我希望能在这里学到自信、风度，站起来思考的能力。我要自己的思想能够有组织、有条理，当我面对众人之时，我可以侃侃而谈，令人动容。”

这些话是不是似曾相识？你有没有过类似的怯场经验？你愿不愿意付出一点小小的费用，换取在众人面前谈笑风生的风度、从容不迫的气概？我想你一定非常乐意。你不是正在看这本书吗？那就是表示你的确想要了解如何侃侃而谈的秘诀了。

我知道如果你能当面问我的话，你会说：“可是，先生，你认为我真的能够培养说话的自信，在群众面前从容谈吐吗？”

这些年来，我的主要工作就是在于协助他人克服恐惧，鼓起勇气，培养自信。而在我的课堂上发生的奇迹如果全说出来，只怕已经可以写满好几本书了。因此，问题不在于我认为如何。我的确知道你能，只要你依循本书提出的原则和建议即可。

你知不知道，为什么你会怯场？为什么你一站起来就舌头打结、脑筋糊涂、双膝发软？无论如何，你可以肯定这种情况是可以补救的。只要有适当的训练和练习，就可以治好你的群众恐惧症，培养你的自信。

本书正是要帮助你达到目标。这是一本集毕生经验教导人们学习说话技巧的书，从原来的你开始，以此前提自然地带你梦寐以求的地步为止。你只要合作就够了，切实地遵循书上的指示，实际应用在每个说话的场所，然后持之以恒，你就可等着奇绩的收获。

为了让你尽快牢记本书的重点，这里先提纲挈领列出四大准则。

一、记取他人的经验

这个世界上没有天生的演说家。在过去的历史上，演说

曾经是一种精致的艺术，格外讲究修辞与修饰的年代，那就更难产生所谓天生的演说家。现在我们认为在大众之前演说只是一种大型的谈话，再也不必要铿锵的言辞，宏钟的语调。无论在餐会上、教堂里、电视台中或广播中，我们想听到的是一种比较直接的演说，理智清明，而且演说者最好像是在和我们说话，而不是在对我们说话。

不管学校是怎么教的，演说实际上并不是一种封闭的艺术，不必苦练多种的声音，也毋须勤修修辞的秘诀。我这一生的教书生涯，几乎都是在向人们证明演讲并不难，他们只需遵守一些简单但却很重要的规则即可。一九一二年在纽约的青年会教书之初，我对这些的了解并不比我的第一批学生多。我教他们的都是我从大学里学来的方法。可是很快的，我就发现自己走错了路了；我教的是一群社会的上班族，我却当他们是大学新鲜人似的。动辄用韦柏、彼特或者欧康纳那样的大家来举证无异对牛弹琴。我的学生需要的是拥有足够的勇气站起来，在下一次的业务会上发表清晰流畅的报告。没有多久，我就把教科书丢出窗外，直接站在讲台上，设计几个简单的主意，和学生们共同努力，直到他们能做清晰有力的报告为止。我的努力有了回报，学生续读率非常高。

从那时起，我便不断地收到学生的反应，细说他们在这堂课受益之深，他们其中包括大名鼎鼎的商业巨子、政治人物、学校校长以及演艺界的明星等等出类拔萃的角色。此外，更包括社会各阶层的男男女女。这些人都需要公众演说的自信与能力，他们很感激在这里学到他们想学的，因此来函深为致谢。

在我教过的数千人之中，有些颇为戏剧化的故事，令人

难忘。比如说，几年前有位事业有成的费城商人兰特先生到我班上注册后不久，邀我共进午餐，在席上他告诉我：“这些年来，我不知推掉了多少在团体场合说话的机会。可是现在我是一所大学董事会的主席，我非得主持会议不可。你想想我年纪这么大了，还能学讲话吗？”

我向他保证，根据我多年来的经验，我敢说他一定会成功的。

大约三年后，我们又在制造家俱乐部再度聚餐，坐的是三年前同一张餐桌。我谈起三年前那一场谈话，然后问他我的预言有没有实现。他微微一笑，从口袋里取出一本红皮的笔记本，翻开来让我看里面列着的密密麻麻的演讲日程表。

“我想我这一生最满意的是我终于拥有了演讲的能力，”他坦言道，“以及我从演讲得到的乐趣，和我能对社会多做一些贡献。”

还不仅止于此呢。兰特先生最得意的事还在后头。他的教会邀请英国首相到费城来为他们的教士会议致辞，而费城人挑选来担任这个重要场合的主持人，正是我们的兰特先生。

也正是三年前坐在这张桌子前，担忧地问我他还能不能讲话的同一个！

这儿还有另外一个例子。格瑞奇公司的董事长格瑞奇先生有一天走进我的办公室，对我说：“我这一生最怕的就是站起来在大庭广众之前说话。可是现在身为董事会的主席，我却非主持会议不可，董事会的其他董事我都很熟，平常大家在一起聊天是常有的事，但是一到需要站起来说话的时候，我的舌头就不听使唤了。这样的情况由来已久，我想我

的积病太深，恐怕你也帮不了我的忙了。”

“是这样的吗？”我说，“如果你真认为我帮不了你，你为什么还来找我？”

“只有一个原因，”他说，“话得从我的私人会计说起。他本人是个很害羞的人，他的办公室和我的相连，他得先经过我的办公室，才能进他自己的小房间。这些年来，他都是蹑手蹑脚走过我的办公室，一声也不吭，眼睛盯着地板。可是最近他整个人象脱胎换骨似的，而且会从容自然跟我道早安。我觉得太奇怪了，就问他是从那儿开的窍，他才谈起他来上过你的课。因为我亲眼目睹了一个这样的奇绩，所以我才会来找你。”

我告诉格瑞奇先生，只要他不脱课，同时按照我们的要求去做，不出几个星期，他就能领略演说的乐趣了。

“如果你能做到这点，”他答道，“那么我一定是世界上最快乐的人了。”

他来上课了，进步惊人，三个月之后，我邀请他参加我们在亚斯特饭店举行的一场盛会，共有三千多人列席，我希望他能对他们谈谈他上我的课的心得。他说他很遗憾，因为事先就排有约会，恐怕不能参加。次日他又打电话给我。

“我得道歉，”他说，“我取消了原先的约会，我会去为你做见证，我想那是我欠你的，希望我的故事能够启发那些害怕当众说话的人，鼓励他们走出来。”

我只请求他讲两分钟。他对着三千观众讲了十一分钟的话。

类似的奇绩我在课堂上不知看过多少。无数的先生女士接受这项训练而脱胎换骨，很多人因此获得远超过他们梦想

的成就。有时候，也许只是在恰当的时机说对了话，就有意想不到的收获。比如说，马力奥·拉左就是一个活生生的例子。那是多年前的事了，我收到一封古巴来的电报，上面写着：“我将赴纽约接受你们的训练，除非你拒绝。”这是谁呢？多奇怪的一封电报！我从没听过这个名字。

拉左先生到达纽约后告诉我：“哈瓦那乡村俱乐部即将庆祝该俱乐部创办人的五十岁寿辰；我应邀颁赠给他一只银杯，然后在当晚的宴会中致辞。我虽然是一介律师，可是从来没有在公开场合演说过，我实在很担心这次的演讲。如果失败了，非但我和我太太在人前抬不起头，也会严重影响客户对我的观感，所以我才千里迢迢从古巴到此找你帮忙。我只能待三个星期。”

这三个星期中，我安排拉左先生密集上课，一晚要说三、四次。三个星期后，他回到哈瓦纳，在冠盖云集的乡村俱乐部发表谈话。他的致辞精彩之极，连时代杂志都撰文报道，赞扬拉左先生是“舌灿莲花的演说家”。

听起来真像个奇绩，不是吗？它正是奇绩——二十世纪克服恐惧的奇绩。

二、设定目标，勇往直前

当兰特先生谈及他从演说技巧中所得到的乐趣时，在我看来，他也道及了他成功的秘诀。自然，他是很认真地遵守规则，切实应用，不过我敢说他做这些事是因为他想这么做，而他想这么做的原因是他想当一个成功的演说家。他为自己设定了一个目标，然后努力去实践这个目标。而这正是你必须做的事。

想想看，自信和有力的谈吐对你有多大的意义。想想它的社会意义，因此带来的朋友，如何增加你服务人群的机会，怎样影响你的事业。总而言之，它将会把你推向领导地位。

国际收银机公司董事会主席亚林先生曾在《演说旬刊》上写过一篇“商场上的演说与领导关系”，他在文中提到：“在我们公司的历史上，许多人都因为在演讲台上表现优异而受到瞩目。许多年前，有一个年轻人本来负责我们在堪隆斯的一个办事处，因为发表了一次不凡的讲话，现在他已是我们的副总裁，负责销售部。”我碰巧知道，当年那个副总裁如今已贵为该公司的总裁了。

优异的演说能力到底有多大的好处，那是很难说得尽的。诚如我们一位毕业生布雷克史东先生所说：“拥有良好的沟通能力，能够争取他人合作的人就有达到巅峰的资格。”

想一想，如果你能站起来，自信地表达你的思想感情，让你的听众得以分享，那该是多大的喜悦与满足。我曾几次环游世界，但是我认为最快乐的事还是能够用语言的力量获得听众的心。那令你有种强而有力的感觉，仿佛你是君临天下一般。“在开始前两分钟，我的一个学生形容得妙，我宁可死也不敢开始；但是在结束前两分钟，我也是宁死也不愿结束。”

从现在起，开始想像你自己面临一个演说的场面。想像你从容地踏上讲台，在你开始的那一刹那，倾听台下的一片寂静。当你一个重点接着一个重点，感受听众的注意力都集中在你身上，等到你光荣下台，享受那些热烈的掌声。而当一切都结束后，犹有热情的听众徘徊不去，等着向你道仰慕之心。相信我，这样神奇的体验是千金难换的，保证你永远

忘怀。

哈佛最杰出的心理学教授威廉·詹姆士先生曾写过几句足以影响你一生的话，他是这么说的：“无论你研究的是哪个领域。你对它的热情就足以保你成功。只要你渴望有个结果，你差不多就一定能做到那个结果。只要你想要做好，你就会做好。只要你想富有，你就会富有。只要你想博学，你就会博学。只是你必须真心希望这些事情，而且是最希望的事，其他事比较之下都微不足道，有这样强烈的动机才行。”

学习演说技巧的好处很多，不尽止于获得正式的演说能力而已。反过来说，如果你没有学习演说技巧，坏处也层出不穷。别的且不说，演说训练是助你走向自信的康庄大道。一旦你发现自己可以对群众侃侃而谈，那么当你面对个人的时候，想必更有自信，更加确定。许多来上我的课的人，他们最主要的动机都是因为在社交场合感到害羞。等到他们发现自己面对全班同学可以侃侃而谈，毫无惧色之后，他们就知道害羞之不必要了。于是他们开始以崭新的面貌去面对周围其他人，令人印象深刻。

上面所说的是比较明显的个性转变，而除此之外，还有更深一层的影响，不是那么容易看出来的。不久前，我问过外科医生大卫·艾雨曼先生，在他看来，演说训练对生理和心理健康有什么好处。他笑着说，他可以开一个处方来回答这个问题，那张处方“药房配不到药，只有自己能配出来。如果他认为他配不出，那么他就错了。”

我把那张处方压在书桌的玻璃板下面，每一次我看见它，总是感触良深。以下就是艾雨曼医生的处方全文：

“尽力让别人能够了解你的想法与心思。无论是面对个人或群体，学着清晰地表达你的思想理念。如此一来，你会发现你的真实自我已令人印象深刻，那是别的方法难以做到的。”

这道处方还有另一个好处：在你学会如何与人谈话的同时，你的自信会越来越强，你的个性也会越来越热情良善。那也就是说，你的感情会越来越稳定越健全，自然地身体也会越来越好。在我们的时代，演说是每一个人都可能碰到的事。我个人并不清楚它在工商界的重要性，只听说的确不可等闲视之。不过我确实知道它在健康上的好处。在需要说话的时候能够说话，无论是对多少人都能从容不迫；然后你就会越做越好，这是我个人的亲身体验。再然后，你就会精神振奋，有一种完整而丰盈的感觉，是你前所未有的经验。

那也是一种非常美好的感觉，有任何丸药都无法替代的效果。

质言之，第二个原则就是设想你自己成功地做到你现在害怕做的事，再设想你做到之后的种种好处。只要你有足够的**热心**，就一定能够做到。

三、做好成功的心理准备

曾经有个电台节目访问我，要我用几句话概括我学到的最重要的经验。我的答复是这样的：“我学到最重要的一件事是我们的想法是最要紧的。只要我知道你的想法，我就会知道你是怎样一个人。因为你的思想造就了你。我们如果改变自己的想法，就可以改变自己的人生了。”

你可以把你的目标安放在更多的自信和更有效的沟通之